

НАВЛИЗАНЕТО НА ТЕЛЕКОМ КОМПАНИИТЕ И ТРАНСФОРМАЦИИТЕ НА ФИНАНСОВИТЕ УСЛУГИ НА РАЗВИВАЩИТЕ СЕ ПАЗАРИ

Александър Николов

TELECOMS PENETRATION IN THE EMERGING MARKETS AND THE FINANCIAL SERVICES TRANSFORMATION

Alexander Nikolov

Резюме

Финансовите услуги са кръвоносната система на всяка една икономика, посредством която домакинствата и бизнесът получават възможността да спестяват, инвестират и предпазят себе си от различни видове рискове. Днес бо́лшинството от тях в развиващите се пазари нямат достъп до дори базисни спестовни и кредитни продукти, поради което икономическия растеж е застрашен, а бедността – продължаваща. Дигиталните технологии, имат потенциала да разрешат този проблем, катализирайки достъпа до необходимите финансови инструменти. Това ще отключи огромни ползи за обществата, ще повиши продуктивността и инвестициите в съответните региони.

Ключови думи: Финансови услуги, телеком пазар, мобилен телефон, дигитални услуги, инвестиции, кредитни инструменти, спестовни инструменти

Abstract

Financial services are the lifeblood of an economy, enabling households and businesses to save, invest and protect themselves against risks. Yet in many emerging economics today, the majority of individuals and small businesses lack access to eve basic savings and credit products which hinders economic growth and perpetuates poverty. Digital technologies have the potential to resole this problem, being the catalyst to larger access to the neded financial instruments. This will unleash large gains in productivity and investment in the relerated emerging regions.

Key words: Financial services, telecom, smart phone, digital services, investments, credit services, savings

1. Въведение

Добре функциониращ сектор на финансови услуги е критично условие за икономическото здраве на всяка държава. Такъв сектор позволява на населението да спестява и да се подсигури срещу неочаквани събития, също така дава възможност на предприемаческия дух и бизнесът да инвестира в нови и продуктивни бизнеси и да управлява собствените си процеси, доставки и ефективност.

Всички тези основи на здравословния и устойчив икономически напредък не присъстват (или поне не в пълна степен) в развиващите се пазари. Населението няма този достъп до финансови услуги, като до момента в повечето зони той е дори под "санитарния" минимум. Два милиарда души, или 45% ¹от пълнолетното население на тези пазари не притежават дори основна банкова сметка или дори такава във финансова институция или компания, даваща възможност за мобилни трансакции. В допълнение над 200² милиона предприятия от ниския сегмент, или половината от всички бизнес структури в тези зони, нямат достъп до необходимия капиталов и кредитен ресурс, който да подпомогне тяхното развитие. Проблемът с липсата на достъп до финансовия пазар е далеч отвъд най-бедните прослойки на населението. Основен дял от средната класа също среща тежки трудности, неефективности във финансовото обслужване, ирационално високи такси и цена на капитала, ограничен спектър на ползваните услуги. Недостатъците индиректно се репликират в цялото население, основно през административния апарат.

2. Разплащанията с реална наличност - единствена алтернатива в развиващите се пазари

Високата част от трансакциите все още са на база реална наличност (кеш), над 93%³ в развиващите се пазари, като за сравнение в напредналите икономики това съотношение е в рамките на 50%. В екстремалните стойности този процент достига 99%, основно в Индия, Етиопия, Пакистан. В тези пазари огромни разходи, като такива за закупуване на недвижими собственост и дълготрайни активи също се извършва с налични пари. Това води до значителни рискове, както за продавачите така и за купувачите, както и за поддържане на значителен част от икономиката в сивата зона. Учудващо, въпреки икономическия бум през последното десетилетие дори и в Китай тази тенденция е все още валидна, като над 93% от трансакциите все още са в кеш. Все пак трендът е в позитивна посока, но и тези данни потвърждават, че има огромна ниша, която през следващите години може да бъде запълнена и да създаде позитивни ефекти за всички участници в процеса. Посочените факти потвърждават, че нуждите от финансово обслужване в развитите пазари не са посрещнати. Огромна част от населението въобще не присъства в този пазар. Ограниченията се наблюдават изцяло

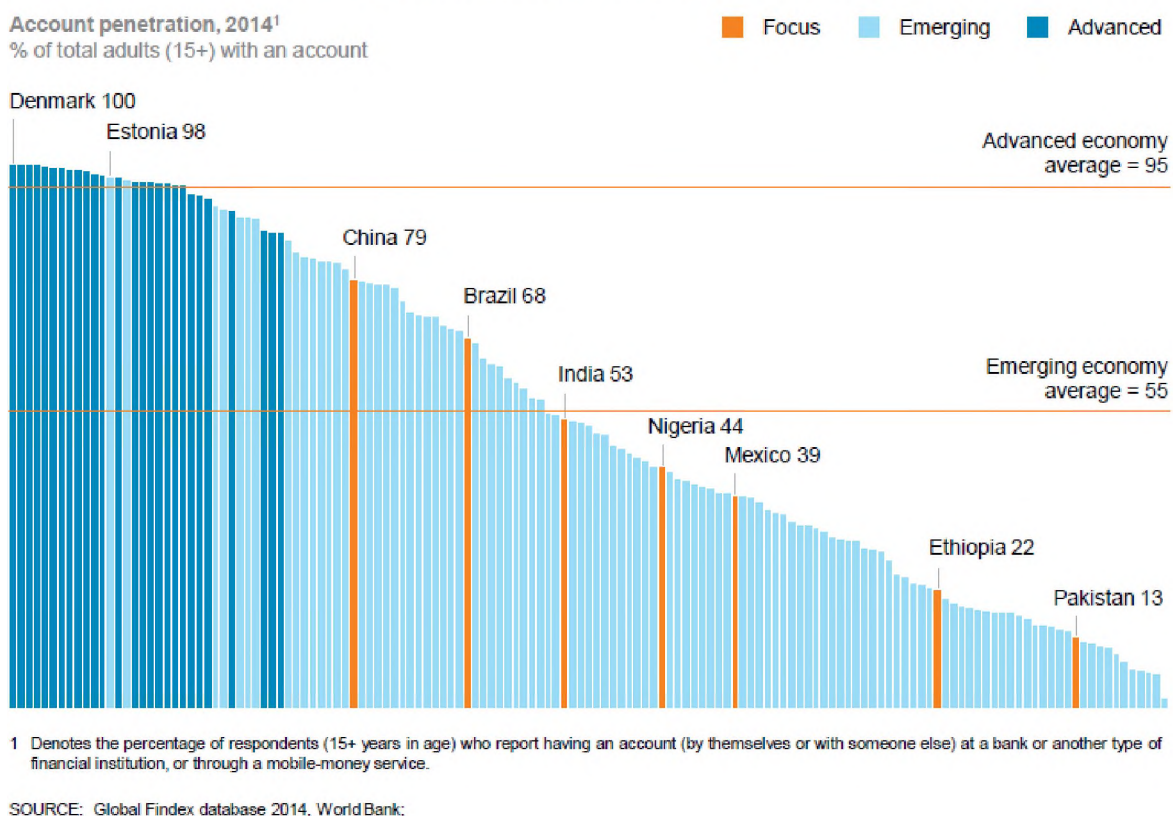
¹ World Bank Global Findex database, 2014

² World Bank Global Findex database, 2014

³ World Bank Global Findex database, 2014; World Bank Enterprise Survey 2016; IMF International Financial Statistics. 2016

сред жените, сред хората, живеещи в селски, бедни райони, както и в територии, отдалечени от градовете. За да се оцени ефектът е необходимо да се вземат под внимание не само директните разходи (в сравнение с развитите икономики), но и индиректните, алтернативни разходи за пропуснатите ползи и забавения ръст. В развитите икономики едва 5% от населението не ползва банкови сметки и съответно остава извън финансовия пазар. В растящите пазари това съотношение е 9 пъти по-високо, достигайки 45%.

Forty-five percent of adults in emerging economies do not have a formal financial account



Фиг. 1. Достъп до банкови услуги в различните пазари

Източник: Global Findex Database 2014, Worldbank

Ако се направи по-детайлен анализ в структурата на тези съотношения се наблюдават екстермни стойности при по-бедното население. 60% от попадащите в горните сегменти от потребителите разполагат с банкова сметка, докато този процент спада до 46% при потребителите с най-ниски доходи. При сравнението на градски със селски райони съотношението е приблизително същото – 61% спрямо 48%. Мъжете също са по-добре представени в пазара – 59% спрямо 50% при жените, по данни на Световната банка. Анализите за реално представяне и участие във финансовия пазар

навлизат в допълнителни детайли, като в допълнение на липсващата част от населението в този сегмент се изследва и реално активното от частта, която притежава поне базисна сметка в банка или финансова институция. В резултат към момента от общото наблюдавано количество трансакции едва 3% се извършват на дигитална база. Едва 10% от населението заема пари от финансови институции, като процентът който използват кредитни карти или основни кредитни продукти, е също под 10%-товата граница. В Пакистан, държава с население от 120 милиона души, едва 70 000 са текущо и официално обслужваните ипотечи. В обобщение, средното ниво на дълг спрямо БВП в развиващите се пазари е 24%, като тази стойност е три пъти по-ниска от средната за напредналите икономики. Тази тенденция е още по-изострена при изследването на стойностите за частния сектор и малкия и микро-бизнес, който е най-важният двигател на бъдещия икономически растеж.

Част от причините за ограничения достъп до тези услуги са и усложнения достъп до физически клон на банкова или финансова институция. Населението живеещо в селски райони са типично по-ниско представени или изцяло отсъстват от финансовия пазар. Най-явен е примерът с Етиопия, тъй като 80% от населението живее в селски райони. Едва 22% от пълнолетното население има официален банков продукт, в това число и сметка. В Индия, също поради географски причини и неразвита пътна инфраструктура, на голяма част от населението отнема часове да се достигне клон на финансова институция. Общата неефективност за населението включва разходите за транспорт, загубата на време в работен ден, както и по-високите разходи при извършване на базисни операции, като депозит, теглене на наличност или трансфери по сметка. Само в Индия, поради огромното население, общата загуба на стойност се изчислява на над 2 милиарда долара годишно⁴. Причините жените да са с по-висок дял в необслужваното финансово население не е само поради социалните и културни различия в развиващите се икономики. Към тези причини трябва да се добавят и липсата на достатъчно анализи и продукти от компаниите, предлагащи тези услуги, насочени към жени и отговарящи на техния профил. Въпреки, че жените са с по-ограничени възможности да пътуват, както и с по-нисък достъп до дигитални технологии, потенциалът, с който разполага този сегмент, ако бъде адресиран правилно, е огромен. С разработване на подобни продукти ще се посрещне и подпомогне решаването на един глобален проблем – равнопоставеността на половете в световен мащаб. Поради липсата на адекватни

⁴ Bank Administration Institute (BAI) Banking Services 2015; Fighting Poverty, profitability, Bill and Melinda Gates Foundation 2013

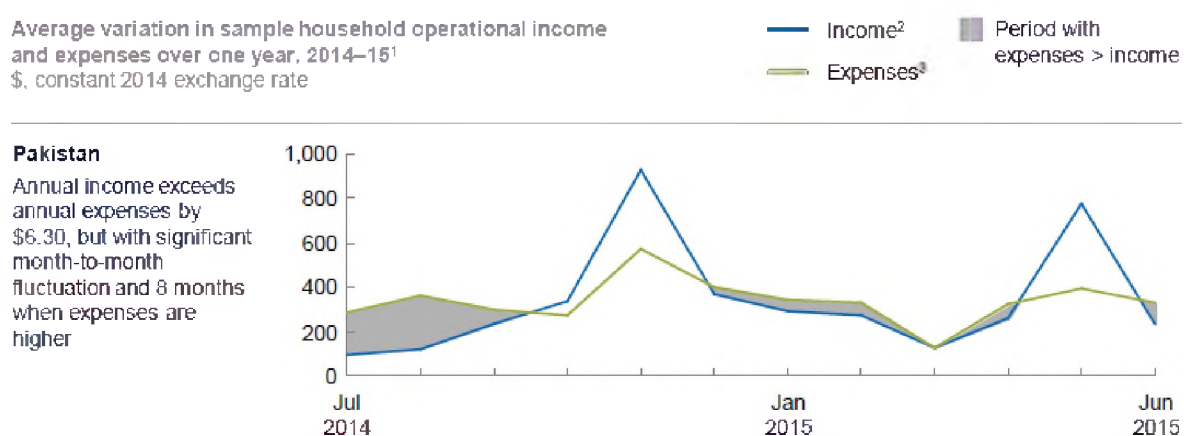
услуги и улеснен достъп до тези институции, по-голяма част от населението е принудено да спестява в реални наличности, като пари, злато и други ценности. Освен с рязкото повишаване на рисковете от битови престъпления това води и до загубен доход, под формата на лихва и изграждане на кредитна история, необходима за улеснен достъп до ресурси в бъдещи периоди. Липсата на такава води до използване на неформални източници на финансиране – приятели, семейство, нелегални кредитодатели, които са често в пъти по-скъпи от официалните източници.

3. Достъп до дигитални финансови услуги и ефектите върху икономиката

Без сигурни и ефективни начини за спестяване, населението е с ограничени възможности за бъдещи инвестиции, което разрушава дългосрочната тенденция за предвидим приход през годините, както и възможности за решаване и посрещане на тежки периоди и шокове, свързани със заболявания или природни бедствия, характерни в наблюдаваните пазари. Тези тенденции се наблюдават и ако се разгледа структурата на приходите и разходите на местното население на месечна база. В почти всички пазари най-бедното население е с неравномерни приходи през различните периоди от годината, поради заетостта си в земеделския сектор или друг сегмент, с ясна сезонна зависимост. Ниският и неравномерен приход води често до социални шокове, както и до тежки рискове, свързани с климатични отклонения и влошени добиви в земеделския сектор. Подобни рискове могат по-лесно да бъдат управлявани и ефектите ограничени, ако бъдат по-широко разпространени инструменти за краткосрочно спестяване и кредитни линии за периодите с по-ниски приходи.

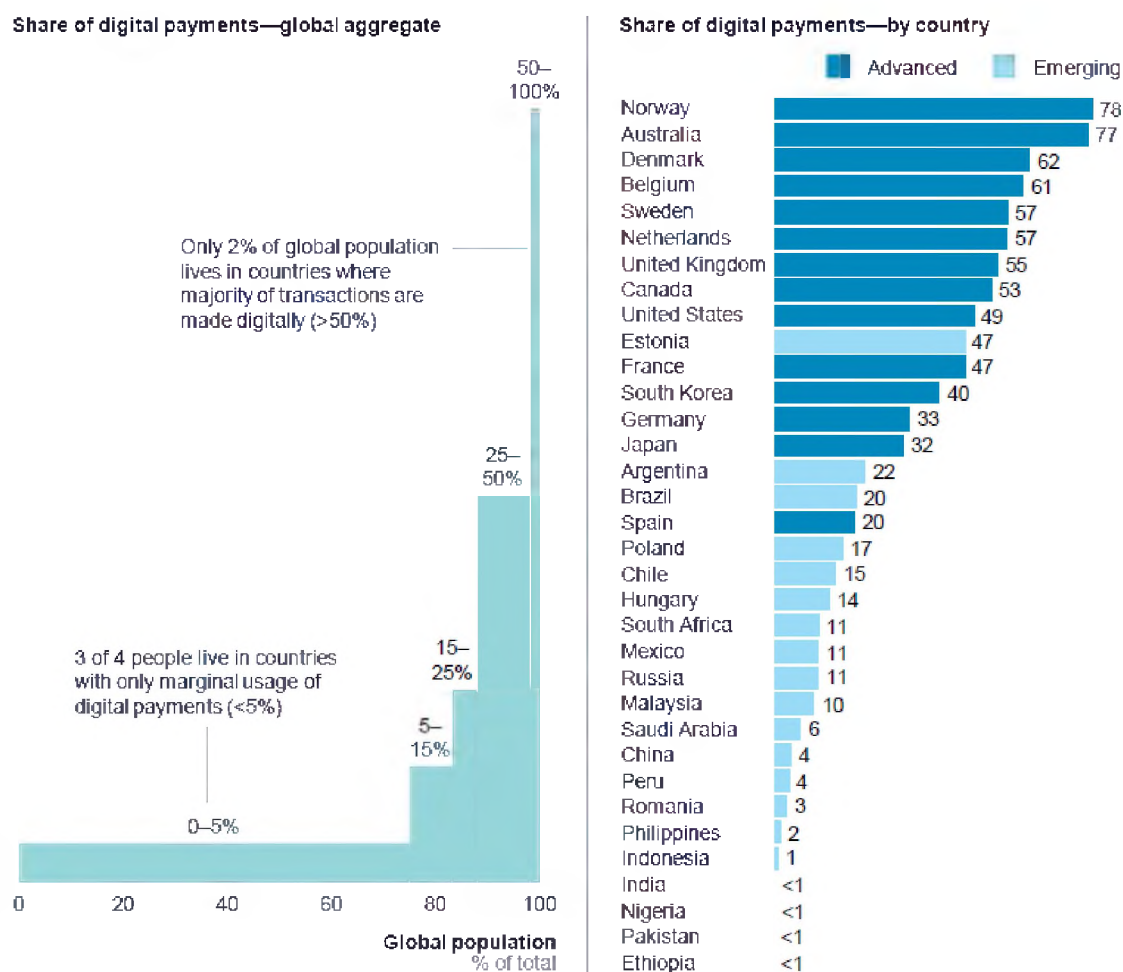
Savings accounts and credit lines can help to smooth income and expenses, which are typically lumpy and not well matched

Average variation in sample household operational income and expenses over one year, 2014–15¹
\$, constant 2014 exchange rate



Фиг. 2. Флуктуации в приходите и разходите и нуждата от спестовни и кредитни продукти в развиващите се пазари

Източник: Bank Administration Institute, Banking Services 2015



Фиг. 3. Достъп до дигитални разплащания в различните пазари

Източник: GSMA 2016, MGI Financial Assets database, 2015

Както е видно от графиката, разходите също не са равномерно разпределени. Тенденцията за силна корелация между месеците с високи приходи и високи разходи показва, че поведението на потребителите е адаптирано спрямо това кога те разполагат с налични ресурси, но това значително влошава ефективността, тъй като разходите не се извършват, когато е необходимо и най-полезно, а когато е възможно. Подходящи услуги, с ниски съпътстващи разходи, могат да помогнат на домакинствата с ниски доходи да спестяват в периоди с приходи над средните им разходи, като успоредно с това да имат възможност на нормално потребление в периодите с ограничени приходи. Добивите и съответно бъдещите им приходи от дейността ще бъдат значително оптимизирани, с оглед на възможността за инвестиране, когато са периодите на засяване в земеделската индустрия.

Накратко, липсата на финансови услуги е фактор, който задържа бедността в ниските прослойки на населението, ограничавайки възможността за инвестиции в техните ферми, малки бизнеси и дори образованието на техните деца. Също така, това ограничава средната класа до достигане на нови пазари и разрастване на тяхната активност, което директно поставя спирачка върху икономическия растеж. Кредитната пропаст между ресурса, който бизнесът в тези региони може да поеме и този, с който към момента те разполагат, се изчислява на 2.2⁵ трилиона долара. Този недостиг се акумулира от бизнеси с различни мащаби, във всички развиващи се пазари. С най-висок принос в тази сума са Китай, където 51 милиона бизнес единици имат комбиниран недостиг в размер на 340 млрд. долара. Следващата държава със значителен принос е Бразилия, в която 8 млн. бизнеса се нуждаят от 237 млрд. Поради изостаналостта си и ниският брутен вътрешен продукт на глава от населението в Индия са идентифицирани над 23 млн. структури от частния сектор, като необходимостта от финансиране е едва 140 млрд. долара. Освен с директните ефекти, които ще бъдат абсорбирани от бизнес сегмента, ще има и значителни добавени ползи. Към момента, поради високото съотношение на кешовите трансакции, се срещат доста усложнени процеси, както и значително оскъпяване. Поради спецификите на бизнесите се поддържа постоянна реална наличност, която трябва да се съобрази и с евентуална сезонност на дейността. Това значително повишава рисковете от кражби и дори вътрешнофирмени измами. Нуждата от допълнителен контрол също води до повишени разходи за функциониране на бизнеса. Поради ниската употреба на дигиталните финанси към момента кредитните досиета на компаниите или не съществуват или са с непълни реквизити. Това води до ограничена възможност за използване на бъдещо финансиране от навлизащите кредитни институции. Поради тези специфики по последни данни от проучвания на Световната банка изискваните обезпечения по получаваните кредити в растящите икономики са 124% от стойността на полученото финансиране, като в Африка този процент надхвърля 150%. За сравнение в развитите пазари съотношението е в рамките на 50%. Лихвените диференциали също са крайно утежняващи функционирането на бизнеса. В развитите пазари разликата между депозитните и кредитните лихви е в рамките на 3-процентни пункта, докато в растящите пазари е 8 и надхвърля 12 в Африка. Част от тези ирационални компоненти са причината за разцвета на микрофинансиращите институции през последните 40 години. В края на 2013 година

⁵ EIU Market Indicators, Loan and Deposit Data, 2016; IMF Financial Soundness Indicators, 2015

техните клиенти достигат 211 милиона души (в наблюдаваните пазари). Успехът на този сегмент от финансовата верига е резултат от адаптирането на продуктите спрямо нуждите на потребителите, разширяване на мрежата за продажби често в изостанали и извънградски региони, както и методите за управление на риска. Тези институции, с постигнатите резултати през последните години, доказват, че хората на дъното на консуматорската пирамида имат нужда от алтернативни кредитни и спестовни продукти. Въпреки това повечето от микрофинансиращите институции срещат подобни затруднения, както и традиционните банки. Поради факта, че разчитат предимно на ръчни, неавтоматизирани процеси и реални парични наличности, това значително повишава разходите и ограничава възможността за икономии от мащаба. Поради тази причина тези компании също се ориентират към дигитализирани и автоматизирани системи, като тази тенденция бележи силно ускорение след 2010 година. Историята на този сегмент, както и някои дефекти в регулациите могат да послужат като основа за създаването на по-добри практики, при цялостното дигитализиране на останалата част от финансовите сегменти.

Основни проблеми са идентифицирани и в практиките за събиране на задълженията, както и с нуждата от подобрене и обогатяване на информацията за кредитополучателите. След някои въведени промени в микрофинансиращия сегмент част от най-успешните компании разширяват портфейлите си от услуги, като дори включват застрахователни модели в тях. От гледна точка на повишения мащаб и новите продукти се наблюдава и намаляване на разходите, но все още нивото на оптимизация е ниско. Въпреки това наложените компании в сектора през последните години са разпознаваеми, имат необходимата клиентска база, натрупали са опит и детайлна визия за пазарите, които обслужват и са изключително добре позиционирани за да бъдат част от микса на компании, които ще присъстват като нови играчи в ерата на дигитализиране на този сектор.

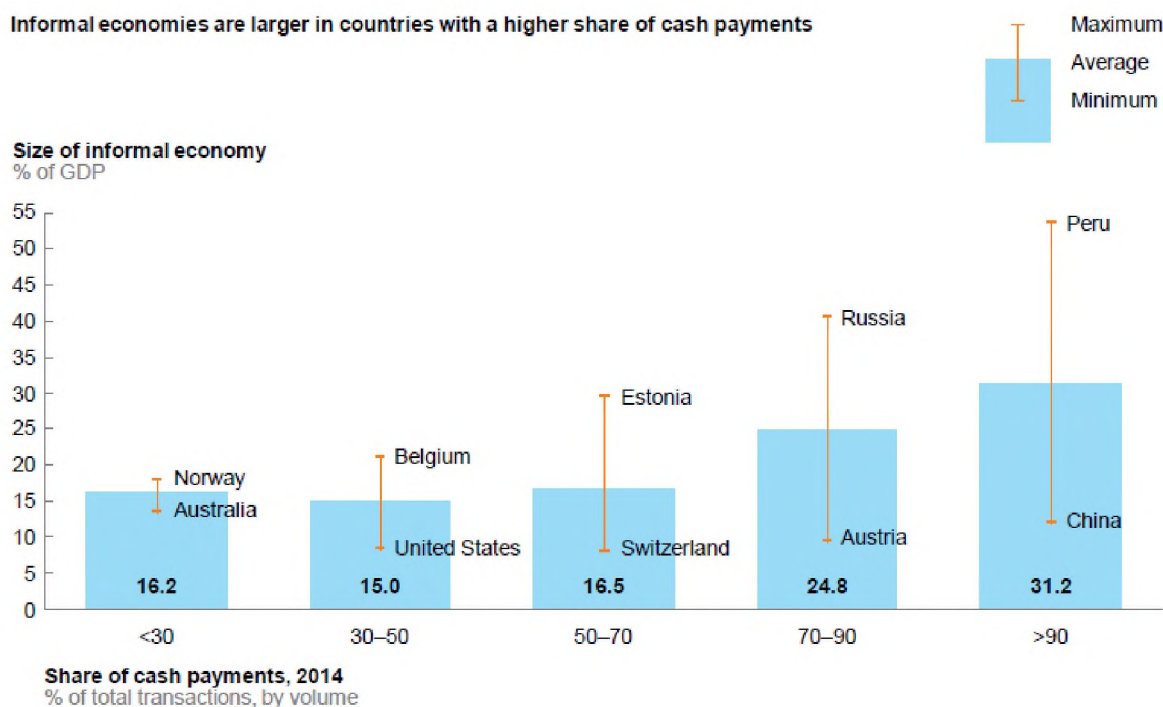
От друга страна финансовите системи и подходи към пазара, които банките и финансовите институции използват в развиващите се пазари, са насочени предимно към обслужване на частта от населението с най-високи приходи, представителите на бизнеса с най-голям мащаб и правителствено-административния апарат. Това е ярък пример на пропуснати ползи, тъй като предлагането не съответства и не насочва усилията си в сегментите, където търсенето е генерирано. Това създава негативни ефекти, както за участниците в пазара, осигуряващи тези услуги, така и за техните клиенти. Високите разходи, свързани с функционирането на традиционните клонови

мрежи за продажби и липсата на модерни дигитализирани системи ограничава банките да разширят пула си от клиенти, както и да оценят с по-висока прецизност тяхната кредитоспособност.

Като резултат, банките зависят от относително ниска клиентска база. Особено в кредитните си портфейли банките, позиционирани в тези региони, рядко успяват да намерят достатъчно кредитополучатели, удовлетворяващи текущите им критерии. Съотношението кредити към депозити продължава да бъде под регулаторните режими, в зоната на 60%, което е доста по-ниско от това в развитите пазари. Тези данни ясно показват колко неефективно са позиционирани банките към момента, тъй като реално това са пазарите, където както домакинствата, така и бизнеса се нуждаят от кредитен ресурс, за да ускорят растежа на икономиката и благосъстоянието си. В обобщен формат общата сума на финансови активи, включително заеми, облигации и имущество в развитите пазари, е в размер на 446% от БВП, докато в развиващите се пазари е 149%, изключвайки Китай. Това рефлектира в свит мащаб на банковата система, както и недоразвити механизми в сферата на публичните финанси и капиталовите пазари. Като финален ефект ликвидността е много под необходимите нива, което съответно значително редуцира възможностите за инвестиции. В Китай към момента съотношението е 326%, но това е най-вече благодарение на задлъжнялостта на държавния сектор, както и ускореното финансиране, което се наблюдава след 2010-та година.

Дефектите и загубите за обществото се акумулират и през държавния апарат. В икономики, в които все още трансакциите се извършват с реални наличности, плащанията от администрацията най-често не достигат в пълен размер до насочените получатели, а същевременно приходите, които трябва да се генерират през данъчното бреме, се намаляват, вследствие на значителния "сив" сектор. В някои от изследваните пазари поради корупционни практики над 33% от директни субсидии за най-бедното население се „губят“. Наблюдаваните примери в Индия, с плащани субсидии за петролни продукти, костват на държавата до 8 млрд. долара годишно, като поради огромния си размер водят дори до създаване на пазар на черно, от препродажба на помощи, които не са достигнали до правилната група от обществото. По оценки на Международния валутен фонд подобряването на тези практики може да доведе до 3.6% ускорен ръст на БВП, като допълнително в енергийната сфера при правилна дистрибуция ще се подпомогне и намаляване на вредните емисии и замърсяването на въздуха в глобален мащаб. В приходната част управлението на данъците, ако е изцяло

базирано на кешови наличности е много трудно проследимо и изисква огромна физическа и административна инфраструктура. Това води до повишени рискове за кражби и измами, в случаите, където физическите документи и досиета не се съхраняват адекватно. Загубите в събираемостта, само поради този недостатък могат да бъдат над 2% от реалните данъчни приходи. Поради огромния дял реални разплащания е много по-лесно съществуването на бизнеси, които не попадат по никакъв начин в съответните регистри и съответно не заплащат никакви данъчни задължения, лицензионни или регулационни такси. Много комплексни фактори водят до съществуването на „неформална“ икономика, включително и сложността на данъчните режими и нивото на данъчното бреме. Все пак, силно изразена е корелацията между съотношението на използване на налични трансакции и нивото на "сивата" икономика.



Фиг. 4. Дял на сивият сектор на икономиката на фона на размера на кешовите трансакции

Източник: World Bank Global Payments Map, Friedrich Schneider's research on informal economy

От макроикономическа перспектива "сивата" част на пазара води до увеличаване на директните разходи и потиска значително растежа. В много от развиващите се пазари се наблюдава интересно разделение на сектора – от една страна функционират модерни компании, с висока продуктивност, прозрачни процеси и стабилен растеж и

неформален сектор от често унаследени практики, които в миналото са били дори държавна собственост, с ниска продуктивност и изключително забавен растеж. "Сивият" сектор често умишлено забавя инвестициите си, които биха го направили по-видим за регулаторни и данъчни структури. Поради тази причина по последни изследвания общата ефективност на компаниите от тази неформална група може да бъде над 2.5 пъти по-ниска от тези в прозрачната сфера⁶. Допълнителен ефект е влошената среда на конкурентоспособност, като компаниите, избягващи данъчни задължения, често използват това си „предимство“ за да печелят пазарен дял, извън нормалните практики. Тези „спестени“ разходи варират в различните пазари, като най-драстични са примерите от изследвания в Русия в софтуерната индустрия, където разходите за произведените стоки и услуги може да се оскъпи с над 100%, в случай, че съответната компания функционира по установените правила. В Бразилия, изследвания за продуктивността на труда и сравнението им със САЩ показва, че 33% от по-ниската продуктивност е резултат от по-ниската прозрачност на бизнеса.

4. Заключение

Дигиталната технология притежава силата, която да трансформира изцяло финансовия сектор. В последните години настъпването на тази инфраструктура в световни мащаби е с много по-бързи темпове от прогнозираните, което изцяло реструктурира някои от основните процеси в ежедневието ни – от начина, по който комуникираме, през начина по който се информираме, до начините, по които намираме реализация, работа и финансиране. В растящите пазари следващата очаквана драстична промяна е точно в полето на финансовите компании.

Използвана литература:

1. Almazan, Mireya and Nicolas Vonthron, Mobile Money profitability: A digital ecosystem to drive healthy margins, GSMA, November 2014.
2. Allen, Franklin, Leora Klapper, "The foundations of financial inclusion: Understanding ownership and use of formal accounts, World Bank policy research working paper number 6290, December 2012.
3. Bill & Melinda Gates Foundation, The Level One project guide: Designing a new system for financial inclusion, April 2015

⁶ SME Finance Forum, IFC Enterprise Finance Gap database, 2011

4. Gelb, Alan and Julia Clark, Opportunities and challenges for Africa, Center for Global Development, April 2016
5. Goldman Sachs, Giving Credit where it is due: How closing the credit gap for women-owned SMEs can drive global growth, Global Markets Institute, February 2014
6. International Finance Corporation, Access to credit among micro, small and medium enterprises, August 2013
7. Kenneth S. Rogoff, The curse of cash, Princeton University Press, August 2016
8. Friedrich Schneider, The shadow economy in Europe: Using payment systems to combat the shadow economy, A. T. Kearney 2013

Alexander Angelov Nikolov,
PhD Student,
E-mail: anikolov@telenor.bg